

Efektivitas Devisi Collection Khusus Dalam Usaha Penyelamatan Kredit Pada Sebuah Lembaga Pembiayaan

Oleh: Rachmatullaily dan Jamal

Abstrak

Pemberian kredit merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat dilakukan oleh sebuah bank. Berdasarkan UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Menurut Undang-undang tersebut, penyediaan dana untuk nasabahnya tidak hanya bisa dalam bentuk kredit. Penyediaan dana tersebut dapat juga berupa penyediaan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, seperti tercantum dalam pasal 1 UU No. 10 tahun 1998. Penyaluran dana dalam bentuk kredit ini biasanya mendominasi sebagian besar pengalokasian dana bank.

Kelancaran kredit yang diberikan ke masyarakat merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi bagian lainnya dalam suatu perusahaan tentunya hal ini juga berpengaruh pada perkembangan perusahaan itu sendiri dan profit yang di hasilkan.

Untuk mencapai keberhasilan tersebut efektivitas sangat penting guna mendorong kinerja karyawan agar lebih maksimal pada devisi collection dengan pemberian motivasi dan meningkatkan kinerja yang baik akan memberikan semangat yang tinggi bagi karyawan sehingga akan meningkatkan kinerjanya serta kelancaran kredit di masyarakat.

Kata Kunci: credit analis, surveyor, dan collection, anjak piutang (factoring)

I. PENDAHULUAN

Tidak dapat di pungkiri Kebutuhan akan kredit mikro, makro, perorangan merupakan suatu hal yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan ekonomi. Sejak zaman dahulu hingga sekarang kesehatan kredit merupakan tolak ukur bagi suatu lembaga keuangan bank dan non bank, dan kebutuhan untuk kredit ini merupakan kebutuhan yang hanya bisa diberikan oleh lembaga keuangan bank maupun non bank yang memiliki kekuatan manajemen credit dan collection yang bagus, Dalam hal ini sekarang banyak bermunculan lembaga keuangan non Bank yang bergerak dalam bidang pembiayaan. Lembaga keuangan non bank juga terus memberikan kualitas dan peningkatan dalam manajemen kredit sehingga risiko kredit macet dapat di hindari dengan memperhatikan efektivitas kinerja devisi collection khusus dalam penyelamatan kredit.

Indonesia sebagai bagian negara dari belahan bumi ini memiliki potensi untuk menghasilkan pertumbuhan kredit yang lancar dan menciptakan pertumbuhan ekonomi yang pesat.

1. Latar Belakang Penelitian

Dengan melihat fenomena seperti ini sangat menguntungkan bagi perusahaan-perusahaan non bank yang bergerak dalam bidang pembiayaan yang merebak di Indonesia. Agar tujuan tersebut dapat tercapai diperlukan manajemen collection yang efisien dan mampu menciptakan rangkaian kerjasama yang teratur di antara masing-masing bagian yang ada dalam lembaga tersebut (credit analis, surveyor, dan collection).

Melihat situasi dan memandang pentingnya kredit lancar agar dapat melihat sejauh mana resiko kredit yang terjadi dalam kegiatan organisasi lembaga pembiayaan dan dampaknya. Perusahaan menginginkan agar mampu berkembang dan bertahan dalam eksistensinya. Perusahaan dapat mencapai tujuan sesuai dengan rencana apabila faktor-faktor produksinya dapat didayagunakan dengan baik.

2 . Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan ,untuk mengetahui keefektivitasan divisi collection dalam penanganan kredit dalam sebuah lembaga pembiayaan yang ada di Kota Bogor.

3. Metode Penelitian

Sumber Penelitian

Yang menjadi sumber penelitian kali ini adalah sebuah perusahaan yang pembiayaan yang ada di Kota Bogor dan ternyata dengan mengadakan divisi khusus kolektivitas ini perusahaan dapat secara efektif dalam penanganan kredit bermasalah.

II. TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian lembaga Pembiayaan

Para ahli manajemen mengemukakan beberapa definisi lembaga Pembiayaan diantaranya sebagai berikut :

“Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat”. (Dr.Hj.Endang Purwaningsih, S.H., M.Hum)

Dari pengertian diatas dapat tergambar bahwa lembaga pembiayaan merupakan alternative dalam menjawab kebutuhan masyarakat atas pemenuhan penyediaan dana dan barang modal selain bank ,yang ada secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan secara maksimal.

Dalam operasionalnya adapun kegiatan lembaga pembiayaan memiliki kegiatan seperti, (Sewa Guna Usaha (Leasing), Pembiayaan Konsumen, Modal Ventura, Anjak Piutang.).Berdasarkan keppres RI No.61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan, kegiatan tersebut dapat dilakukan oleh bank, lembaga keuangan bukan bank, dan perusahaan pembiayaan. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan, maka kegiatan perusahaan dipersempit lagi cakupanny hanya pada kegiatan usaha sebagai berikut :

a. Sewa guna usaha (leasing)

Kegiatan sewa guna usaha dilakukan dalam bentuk pengadaan barang modal bagi penyewa guna usaha (lessee), baik dengan hak opsi (finance lease) maupun tanpa hak opsi (operating lease) untuk di gunakan oleh penyewa sewa guna usaha(lessee) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.

b. Pembiayaan konsumen

Pembiayaan konsumen merupakan kegiatan yang mirip sewa guna usaha dengan hak opsi, dengan tetap memperhatikan unsur risiko dan keamanan dalam pemberi pembiayaan. Bedanya hanya besar kecilnya pinjaman. Besar angsuran bersifat tetap.

c. Modal Ventura

Modal Ventura merupakan badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan atau permodalan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (investee company) untuk jangka waktu tertentu (Keppres No.61 Tahun 1988 dan Kepmenkeu No. 1251/KMK.013/1998).

d. Anjak piutang

Anjak piutang (factoring) terdapat dalam Pasal 1 butir 8 Keppres No.61 Tahun 1988, yaitu badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri. (Pasal 6 Kepmenkeu No. 1251/KMK.013/1988).

2. Pengertian Kredit

Pengertian Kredit mempunyai dimensi yang beraneka ragam, dimulai dari arti kata “kredit” yang berasal dari bahasa Yunani “credere” yang berarti kepercayaan akan kebenaran dalam praktek sehari – hari .

Dalam melakukan kegiatan perusahaan manusia sebagai pelaku penggerak dari kegiatan pencapaian tujuan harus dikelola dengan baik. Kredit yang berkualitas menunjang organisasi perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yang optimal. Efektifitas dan efisiensi dengan hasil yang maksimal dapat terlaksana sehingga menimbulkan dampak untung bagi perusahaan.

“Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati” Menurut (Astiko, Manajemen Perkreditan (Yogyakarta : Andi Offset, 1996), hal 5)

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kredit dinyatakan dalam bentuk perjanjian tertulis baik dibawah tangan maupun secara materiil. Dan sebagai jaminan pengaman, pihak peminjam akan memenuhi kewajiban dan menyerahkan jaminan baik bersifat kebendaan maupun bukan kebendaan.

3. Fungsi Kredit

Sedangkan Fungsi kredit adalah menyalurkan dana – dana yang dibutuhkan oleh masyarakat. Untuk itu fungsi kredit dalam kehidupan perekonomian adalah sebagai berikut :

- a. Kredit dapat meningkatkan daya guna dari modal, Artinya bahwa para pedagang kecil dapat menikmati kredit untuk memperluas usahanya, mengembangkan usaha dan kesempatan untuk berusaha.
- b. Kredit dapat meningkatkan daya guna suatu barang, Dengan bantuan kredit tersebut maka para pedagang kecil dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi, berarti daya guna dari bahan tersebut.
- c. Kredit sebagai alat stabilitas ekonomi bahwa dalam menghadapi keadaan perekonomian yang kurang sehat, maka kredit dapat sebagai alat stabilitas ekonomi misalnya dalam usaha pengendalian inflasi, peningkatan ekspor serta pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.
- d. Kredit sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional, bantuan kredit digunakan para usahawan untuk memperbesar volume usaha produksinya. Peningkatan usaha nantinya diharapkan akan meningkatkan profit. Bila keuntungan secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus dan akibatnya pendapatan terus meningkat. (Sinungan M, Dasar – dasar dan teknik Manajemen Kredit Jakarta : PT.Bina Aksara, 1989).

4. Jenis – Jenis Kredit

Untuk membedakan kredit menurut faktor – faktor dan unsur – unsur yang ada dalam pengertian kredit, maka perbedaan kredit dapat dibedakan atas dasar :

a. Dilihat dari penggunaan kredit

- 1) Kredit Konsumtif adalah kredit yang digunakan untuk keperluan konsumsi atau uang akan habis terpakai untuk memenuhi kebutuhannya.
- 2) Kredit Produktif adalah kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha, baik usaha – usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

b. Dilihat dari Keperluan kredit

1) Kredit produksi/eksploitasi

Kredit ini diperlukan perusahaan untuk meningkatkan produksi. baik peningkatan kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi maupun peningkatan kualitatif yaitu peningkatan kuantitas atau mutu hasil produksi.

2) Kredit Perdagangan

Kredit ini dipergunakan untuk keperluan perdagangan pada umumnya yang berarti peningkatan utility of place suatu barang, barang – barang yang di perdagangan ini juga diperlukan bagi industri.

3) Kredit Investasi

Kredit yang diberikan kepada para pengusaha untuk investasi, berarti untuk penambahan modal dan kredit bukan untuk keperluan perbaikan ataupun penambahan barang modal atau fasilitas – fasilitas yang erat hubungannya dengan itu. Misalnya untuk membangun pabrik, membeli / mengganti mesin – mesin dan sebagainya.

c. Dilihat dari pemakaian kredit

1) Kredit rekening Koran bebas

Debitur menerima seluruh kreditnya dalam bentuk rekening koran kepadanya diberikan blangko cheque dan rekening koran pinjamannya diisi menurut besarnya kredit yang diberikan, debitur bebas melakukan penarikan selama kredit berjalan.

2) Kredit rekening Koran terbatas

Sistem ini adanya perbatasan tertentu bagi nasabah dalam melakukan penarikan uang rekeningnya, seperti pemberian kredit dengan uang giral dan perubahannya menjadi uang chartal dilakukan berangsur – angsur.

3) Kredit rekening Koran aflopend

Penarikan kredit dilakukan dalam arti maksimum kredit pada waktu penarikan pertamalah sepeuhnya dipergunakan oleh nasabah.

4) Revolving credit

Sistem penarikan kredit sama dengan cara rekening Koran bebas dengan masa penggunaan satu tahun, akan tetapi cara pemakaiannya berbeda.

5) Term Loans

Dalam sistem ini penggunaan dan pemakaian kredit sangat fleksibel artinya nasabah bebas menggunakan uang kredit untuk keperluan apa saja dan bank tidak mau tentang hal itu.

d. Dilihat dari Jaminan Kredit

Kredit ini pada umumnya ada dua yaitu :

- 1) Unsecured Loans (kredit tanpa jaminan) sering juga disebut kredit blangko.
- 2) Secured Loans Jenis inilah yang digunakan oleh kebanyakan bank di Indonesia yaitu memberikan kredit jaminan. Jaminan kredit dapat berupa tanah, rumah, pabrik dan atau mesin – mesin pabrik, perusahaan serta surat berharga. Jangka Waktu Kredit Perbedaan jangka waktu kredit menurut peraturan Bank Indonesia adalah sebagai berikut :
 - a) Kredit jangka pendek, yaitu kredit yang berjangka waktu selama – lamanya satu tahun. Jadi pemakaiannya tidak melebihi satu tahun.
 - b) Kredit jangka menengah, yaitu kredit yang jangka waktunya antara satu sampai tiga tahun. Kredit jangka panjang, yaitu kredit yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun.

5. Prinsip Kredit

Prinsip – prinsip Kredit Untuk mendapatkan kredit harus melalui prosedur yang telah ditentukan oleh bank / lembaga keuangan. Agar kegiatan pelaksanaan perkreditan dapat berjalan dengan sehat dan layak, dikenal dengan 6 C yaitu :

a. Character (kepribadian / Watak)

Character adalah tabiat serta kemauan dari pemohon untuk memenuhi kewajiban yang telah dijanjikan. Yang diteliti adalah sifat – sifat, kebiasaan, kepribadian, gaya hidup dan keadaan keluarga.

b. Capacity (kemampuan)

Capacity adalah kesanggupan pemohon untuk melunasi kewajiban dari kegiatan usaha yang dilakukan atau kegiatan yang ditinjau dengan kredit dari bank. Jadi maksud dari penilaian kredit terhadap capacity ini untuk menilai sampai dimana hasil usaha yang diperolehnya akan mampu untuk melunasinya pada waktunya sesuai dengan perjanjian kredit yang telah disepakati.

c. Capital (modal)

Capital adalah modal yang dimiliki calon debitur pada saat mereka mengajukan permohonan kredit pada bank.

d. Collateral (jaminan)

Collateral adalah barang – barang yang diserahkan pada bank oleh peminjam atau debitur sebagai jaminan atas kredit yang diberikan. Barang jaminan diperlukan agar kredit tidak mengandung resiko.

e. Condition of Economic (kondisi ekonomi)

Condition of Economic adalah situasi dan kondisi, sosial, ekonomi, budaya dan lainnya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk satu kurun waktu tertentu yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh kredit.

f. Constrain (batasan atau hambatan)

Dalam penilaian debitur dipengaruhi oleh hambatan yang tidak memungkinkan seseorang melakukan usaha di suatu tempat.

Disamping formula 6 C di atas, masih ada prinsip kredit yang disebut 4 P, yaitu:

a. Personality

Personality yaitu penilaian bank tentang kepribadian peminjam seperti riwayat hidup, hobinya, keadaan keluarga (istri / anak), social standing (pergaulan dalam masyarakat serta bagaimana masyarakat tentang diri si peminjam dan sebagainya).

b. Purpose

Bank dalam menilai si peminjam mencari data tentang tujuan atau keperluan penggunaan kredit, dan apakah tujuan penggunaan kredit itu sesuai dengan line of business kredit bank bersangkutan.

c. Payment

Untuk mengetahui kemampuan debitur dalam mengembalikan pinjaman. Hal ini dapat diperoleh dari perhitungan tentang prospek kelancaran penjualan dan pendapatan sehingga dapat diperkirakan kemampuan pengembalian pinjaman ditinjau dari waktu jumlahnya.

d. Prospect

Prospect yaitu harapan usaha di masa yang akan datang dari calon debitur. Ini dapat diketahui dari perkembangan usaha si peminjam selama beberapa bulan atau tahun, perkembangan – perkembangan keadaan ekonomi atau usaha perdagangan sektor usaha debitur, kekuatan keuangan perusahaan yang dilihat dari earning power (kekuatan pendapatan / keuntungan) di masa lalu dan perkiraan masa akan datang. Dari pengertian-pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kredit berkaitan erat dengan perilaku, kemampuan masyarakat secara umum maka dapat dikatakan bahwa terdapat macam-macam faktor yang berbeda-beda yang mempengaruhinya. Antara lain kebutuhan individu akan kredit itu sendiri.

6. Pengertian collection

Collection adalah pengelolaan piutang atau Account Receivable sebagai akibat adanya perjanjian pembiayaan. Piutang atau Account Receivable itu sendiri sebenarnya adalah aset perusahaan yang ada dan tersebar di pihak lain (debitur), oleh karena itu harus dikelola dengan baik.

a. Peran dan Tujuan dari Collection

Peran

- 1) Membuat account menjadi normal/lancar dengan usaha, collection yang efektif
- 2) Melakukan follow up dengan segera, baik melalui telpn, surat, maupun kunjungan
- 3) Membina hubungan baik dengan Account (Customer/Nasabah)

Tujuan

- 1) Mengusahakan agar pembayaran dari konsumen sesuai tanggal jatuh tempo
- 2) Mengoptimalkan laba, segala sesuatu yang merupakan hak perusahaan berupa uang yang wajib diterima lebih cepat (sesuai jadwal) agar dana tersebut dapat dipergunakan lebih productive,
- 3) Meminimalkan kerugian atas angsuran yang tertunggak, sebab kecepatan pembayaran collection dapat menurunkan bahkan meniadakan potensi piutang macet.
- 4) Menjaga kestabilan dan kesehatan keuangan perusahaan (cash flow)
- 5) hak perusahaan berkaitan dengan term & condition yang telah di sepakati dalam perjanjian, seperti penarikan, pengenaan denda, penalty, dll.

III. PEMBAHASAN

Proses pembayaran kredit itu sendiri tidak selalu mulus sesuai yang di harapkan tentunya sudah hal umum bila terjadi kredit macet yang mana merupakan bagian dari resiko bisnis pada finance maupun bank oleh karena sangat di butukan management collection yang baik agar asset perusahaan dapat terjaga dan mencapai profit sesuai dengan program organisasi pada perusahaan dengan ini akan terwujud kedisiplinan yang efektif untuk mencapai tujuan perusahaan.

Dalam pembahasan efektivitas divisi collection pada Perusahaan Pembiayaan dalam penyelamatan dan penyelesaian kredit macet yang terjadi.

a. Tugas Dan Tanggung Jawab Divisi Collection

1. Melakukan monitoring / penagihan / penarikan unit atas kontrak konsumen yang past due (tertunggak)
2. Memeriksa daftar penerimaan bukti setoran dari Staff Adm/Kasir. (khusus konsumen yang telah past due lebih dari 3 hari)

3. Bertanggung jawab atas bukti setoran (TTS) yang diterima dari Staff Adm. Collection.
4. Melakukan penagihan atas seluruh bukti setoran yang diterima dari Staff Adm. Collection tanpa kecuali.
5. Harus melakukan penyetoran atas hasil tagihan yang dilakukan baik tunai maupun giro kepada Staff Kasir pada sore harinya.
6. Membuat laporan harian atas bukti setoran yang diterimanya dan hasil penagihan pada hari itu serta bukti setoran yang tidak tertagih.
7. Melaporkan kepada Head Collection atas bukti setoran yang tidak tertagih beserta alasan dan tindakan yang telah diambil
8. Melaporkan secara rutin kepada Head Collection mengenai perkembangan kasus yang dibebankan kepadanya dan input-input atas penyelesaian kasus-kasus yang ditanganinya
9. Melakukan tindakan negosiasi dan persuasif dalam penyelesaian kasus
10. Membuat laporan kunjungan harian (call report)
11. Mencapai target individu yang sudah ditetapkan oleh perusahaan
12. Melindungi dan memelihara asset perusahaan
13. Melaksanakan seluruh pekerjaan yang dibebankan perusahaan
14. Menjalin kerjasama yang baik antara sesama karyawan

b. Arti Sebagai Divisi Collection

Banyak yang mengartikan collection hanya menangani tagihan saja, namun tidak dengan lembaga ini, arti collection itu sendiri yakni :

1. Wakil Perusahaan
2. Penagih Hutang
3. Negosiator
4. Penasihat Keuangan
5. Ahli Psikologi
6. Pendengar yang baik
7. Motivator yang baik
8. Bagian dari Customer Service
9. Penemu Kecurangan

c. Penyebab Kredit Tertunggak

1. Kemampuan :
 - a. Bisnis terganggu (cash flow pelanggan tersebut tidak lancar)
 - b. Debitur mengalami musibah (kesehatan, kecelakaan, kematian)
 - c. Kendaraan mengalami kecelakaan / kerusakan (sehingga kendaraan tidak dapat dioperasikan) dan biaya perbaikan cukup besar, namun tidak dapat mengajukan klaim asuransi, sehingga keuangan konsumen terganggu.
 - d. Debitur jatuh pailit/terlibat hutang

2. Kemauan :

- a. Pindah alamat (tidak lapor)
- b. Unit tidak sesuai dengan keinginan (pada saat serah terima kendaraan) Contoh claim ke dealer atas kelainan pada unit, tapi belum ditanggapi secara tuntas.
- c. Unit tidak utuh lagi (kehilangan / kecelakaan)
- d. Ingin selalu ditagih karena janji Perusahaan Multi Finance
- e. Kendaraan, orang dan kemampuan ada tetapi tidak mau bayar.

3. Lain-lain :

- a. Unit non asuransi tetapi hilang
- b. Unit / kendaraan disita pihak ketiga
- c. Kontrak tidak sampai / belum diterima
- d. Kesalahan unit / barang yang dikirim oleh dealer
- e. Lokasi konsumen jauh dari kantor Perusahaan Multi Finance

d. Penyebab Kredit Macet

Kasus –kasus yang biasa terjadi sehingga menyebabkan kredit macet kondisi past due atau bahkan write off antara lain sebagai berikut :

1. Pindah Tangan
2. Tidak Ada Dana (uang)
3. Kredit Atas Nama Orang Lain
4. Klaim Asuransi
5. Terlibat Tindakan Pidana
6. Barang dikuasai Oknum/Pihak Lain
7. Konsumen dan Barang Hilang

e. Penanganan Kredit Macet

1. Persiapan
 - a. Identifikasi masalah, dilakukan terhadap masalah-masalah yang diperkirakan menjadi penyebab terjadinya kredit macet (past due, over due, dsb)
 - b. Klasifikasi masalah; mengolongkan penyebab-penyebab masalah yang terjadi apakah disebabkan oleh kemampuan konsumen ataukah kemauannya ?
 - c. Analisa masalah; dilakukan untuk mengetahui pokok permasalahan dari penyebab kredit macet terhadap faktor-faktor : keuangan/penghasilan, pengelolaan/pengeluaran keuangan, sikap & tanggungjawab terhadap kewajiban membayar hutang, lingkungan sosial dan sebagainya. Dengan analisa ini diharapkan akan mampu memberikan pijakan dalam menentukan startegi dan tindakan penanganannya: Penyusunan & penentuan strategi; menyangkut alternatif pendekatan penyelesaian, penawaran solusi, komunikasi, persuasi,antisipasi dilakukan tarik barang dari tangan konsumen, dan sebagainya.

2. Pengelolaan tagihan

Dalam pengelolaan tagihan konsumen, ada beberapa macam jenis kontrak yang ada yaitu:

a. Kontrak Lancar

Kontrak Aktif yang tidak mempunyai tunggakan angsuran pada cut-off tertentu, tanpa memperhatikan ada tidaknya denda yang belum dibayar

b. Kontrak Past Due > 3 hari

Kontrak Aktif yang mempunyai tunggakan > 3 hari pada cut off tertentu

c. NPL (Non Performing Loan)

Kontrak yang kolektibilitasnya diragukan (pembayaran macet) sehingga perlu suatu penanganan khusus untuk memperoleh tingkat pengembalian yang maksimal. Jumlah tagihan yang ditagih ke konsumen tetap sama sesuai dengan hasil perhitungan sistem. Dahulu disebut sebagai kontrak Non Accrual (NA/Bad Debt).

d. WO (Write-Off)

Kontrak yang sudah dihapus bukukan dari pembukuan perusahaan, walaupun secara operasional masih dilakukan penagihan ke konsumen.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

1.KESIMPULAN

Setelah penulis membahas dan menganalisa permasalahan berdasarkan hasil penyajian data yang diperoleh selama penelitian, tentang “Efektivitas Devisi Collection Khusus Dalam Usaha Penyelamatan Kredit Pada Perusahaan Pembiayaan “, penulis dapat membuat beberapa kesimpulan, yaitu :

a. Dalam menangani segala permasalahan seputar kredit macet Perusahaan ini memiliki management collection yang sangat kuat yakni membahas secara intergral dan komprehensif pengelolaan risiko kredit, piutang, dan penagihannya di lengkapi dengan berbagai dokumen yang dibutuhkan.

b. Penjualan dapat dikatakan baik apabila penjualan tersebut dapat menghasilkan cash (ter-collect). Penjualan yang tinggi tidak akan ada arti apa-apa bila pada akhirnya tidak bisa ter-collect. Menyadari hal tersebut saat ini banyak perusahaan mulai menaruh perhatian besar terhadap dan receiveble dan collection. Begitu juga sama halnya pada Perusahaan ini , Fungsi penjualan tidak dapat berdiri sendiridengan hanya ingin mencapai target penjualan saja. Perusahaan harus dapat menyeimbangkan antara target penjualan dan collectibility dari client. Artinya harus dapat menganalisa calon dan existing customer/nasabah, “pengelolaan piutang (A/R) dan penagihan (collection) bila dilakukan secara terpadu dan profesional akan membantu manajemen dalam pengawasan arus kas dan pembenahan management arus kas yang lebih baik”.

c. Munculnya kredit bermasalah termasuk didalamnya kredit macet, pada dasarnya tidak terjadi secara tiba-tiba, melainkan melalui suatu proses.

Terjadinya kredit bermasalah dapat disebabkan baik oleh pihak kreditur (bank/finance) maupun debitur, kesalahan dari pihak kreditur seperti : keteledoran bank/finance mematuhi peraturan dan pemberian kredit yang telah digariskan terlalu mudah memberikan kredit yang disebabkan karena tidak adanya patokan yang jelas tentang standar kelayakan permintaan kredit yang diajukan dan lain-lain. Sedangkan faktor yang disebabkan oleh debitur diantaranya : menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan, yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi, problem keluarga misalnya perceraian, kematian, sakit yang berkepanjangan, atau pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa orang anggota keluarga debitur, dan sebagainya.

d. Untuk menyelesaikan dan menyelamatkan kredit yang dikategorikan macet dan bermasalah, dapat ditempuh dengan usaha-usaha sebagai berikut: rescheduling (penjadwalan ulang), reconditioning (persyaratan ulang), restructuring (penataan ulang).

e. Berkaitan dengan efektivitas devisi collection dan kondisi kredit serta penyelesaiannya dengan ini sudah jelas bahwa semakin terbentuknya kredit yang sehat dan kredit yang lancar akan dapat berdampak sangat positif bagi keberlangsung perusahaan itu sendiri khususnya pada Perusahaan dalam menjalankan peranan dan bisnisnya pada sektor pembiayaan konsumen non bank. Agar dapat meraih tujuan sesuai visi dan misi yang telah dicanangkan.

2. SARAN

Dari beberapa kesimpulan yang telah disebutkan di atas, maka penulis dapat memberikan beberapa saran yang mungkin dapat memberikan kontribusi positif bagi perusahaan :

a. Dengan adanya pengalaman perbankan dalam masalah perkreditan diantaranya kredit bermasalah Perusahaan sebaiknya lebih hati-hati dan selektif dalam pemberian kredit kepada nasabah dan disertai pengamatan jaminan kredit yang sesuai dari nasabah agar dapat meminimalisasi adanya kredit macet dan menghindari perusahaan dari kepailitan, juga perlu adanya kebijakan evaluasi secara berkala terhadap jenis ataupun kegiatan masing-masing devisi khususnya devisi collection agar senantiasa dapat termonitoring operasionalnya.

b. Harus adanya pendekatan lebih dari pimpinan dalam pendekatan, strategi, dan kegiatan operasional agar terciptanya kepuasan kerja, kerjasama team yang prima, hubungan kerja berdasarkan partisipasi dan kelompok kerja(teamwork) guna mencapai misi organisasi yang efektif dan efisien ke arah yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Astiko, Manajemen Perkreditan. Yogyakarta : andi Offset, 1996.
Dr. Hj. Endang Purwaningsih, S.H., M.Hum. hokum bisnis. Bogor . Ghalia
Indonesia, 2010.
Sinungan M, Dasar – dasar dan teknik Manajemen Kredit. Jakarta. PT.Bina Aksara,
1989

Rachmatullaily dan Jamal dari Fakultas Ekonomi
Universitas Ibn Khaldun